

中小企业跨境电商零售出口问题分析与对策 ——以浙江省为例

罗文婷

(浙江育英职业技术学院,浙江 杭州 310018)

摘要:文章从浙江省中小企业跨境电商零售出口业务发展现状出发,着重分析了中小企业跨境零售出口中受平台规则频繁调整困扰、跨境电商人才短缺、系列通关手续冗杂等问题,并提出中小企业可考虑独立站和自营型电商平台进行多渠道零售模式;校企政应相互合作培养跨境电商人才;政府应该创新监管模式,加强各部门间的沟通,为中小企业跨境出口制定可落地的、便捷通关方案的对策。

关键词:跨境电商零售;中小企业;跨境电商零售出口

中图分类号: F740.41

文献标志码: A

文章编号: 0199(2020)02-0051-04

当前国际外部环境复杂多变、形式严峻,受单边主义和贸易保护主义以及地缘政治风险等影响,全球贸易局势可谓动荡不安。我国对外贸易在国家有利政策的支撑下朝着稳中向好的方向发展。海关总署公布了2018年我国外贸进出口总值30.51万亿元,同比增长9.7%,其中外贸出口16.42万亿元,增长7.1%,而跨境电商零售总额高达1347亿元,同比增长50%,其中出口561.2亿元,增长67%。在跨境电商进出口结构中,B2B依然是主导,但跨境电商零售出口增长均大于出口整体和出口B2B增速。

跨境电商零售出口是指国内出口企业采用互联网平台将商品以零售的方式将商品销售出去,通过快递、邮寄等方式将商品送达^[1]。跨境电商零售出口的基本模式主要有跨境B2C、B2B2C、C2C模式等。跨境电商B2C模式是指企业商户通过跨境电商平台将商品直接销售到境外终端消费者手中。跨境电商B2B2C模式经B2C衍变而来,中间的字母B表示贸易中介,如通过经销商、平台的跨境分销又或是国内企业自己设立的海外公司,利用海外仓,通过一般贸易方式提前将商品备货在海外仓,客户下订单再直接从海外仓发货,实现本土化营销和配送的模式。跨境电商C2C即国内个人卖家通过跨境电商平台将商品直接销售到境外终端消费者手中的模式。跨境电商零售出口业务的

核心优势在于:随着跨境网络零售出口市场的快速发展,产品供应链和物流得到整合,商家就能以更低的物流成本更快速地为顾客提供品类丰富的商品,而顾客能以更低的价格选购到心仪的商品。

一、浙江省跨境电商零售出口发展现状

(一) 交易规模持续扩大

据省商务厅统计,2017年浙江省跨境网络零售出口438亿元,年均增长39.4%,跨境电商交易额居全国第2位仅次于广东。“义新欧”班列货物出口5.4亿美元,增速迅猛。金华、杭州、宁波三地分别以55.1%、19.3%、9.1%的跨境电商零售出口额占比位列全省前三,占到全省83.6%的跨境网络零售出口总额。可见浙江省跨境零售出口正在蓬勃发展,行业规模不断扩大。浙江省商务厅厅长盛秋平表示,2020年浙江跨境综合试验区将新增10000家跨境电商出口活跃网店,200家亿元以上跨境电商出口龙头企业,分别培育100家电商平台和跨境电商综合服务企业。由此可知,浙江正在全力落实稳外贸举措,跨境电商销售规模将进一步扩大。

(二) 销售渠道多元化拓展

从渠道分布来看,浙江省跨境电商企业看重第三方平台流量大、经营稳定、成本较低的特点,

收稿日期: 2020-05-28

作者简介: 罗文婷(1984-),女,浙江育英职业技术学院商务贸易分院,讲师,主要从事跨境电子商务、国际商务、国际贸易研究。

多选择第三方跨境电商主流平台速卖通、eBay、亚马逊、Wish 和敦煌网进行跨境销售。由第三方跨境电商平台贡献的销售额占全省跨境电商销售额的 95%，另外 5% 销售额来自于自建站平台，代表企业有全麦、执御等。大多数企业采用多平台经营，实现全网营销。部分出口批发零售电商加入跨境出口零售 O2O 市场。以义乌小商城开通的“义乌购”平台为例，通过线上广告线下销售和展会营销的方式，义乌小商城的销量不断增长。

(三) 产业集聚化趋势明显

浙江地处东南沿海，依托成熟生产制造、便捷的物流运输和良好的营商环境成为跨境电商出口企业最为集聚的地区。浙江拥有杭州、宁波两个跨境电商综合试验区。据杭州、宁波两地统计，2017 年分别实现跨境电商交易额 99.36 亿美元、93.86 亿美元，其中出口额分别为 70.22 亿美元和 82.02 亿美元(来源于浙江省商务厅网站)。浙江省拥有全国最大 B2C 跨境电商平台——阿里巴巴全球速卖通，跨境电商发展水平领先全国。浙江省有众多优质企业聚集，形成产业集群特色，例如绍兴轻纺、永康五金、织里童装、平湖箱包、义乌配饰及运动美妆，省内 25 个县(市、区)已根据当地产业特色，与速卖通、亚马逊等平台开展跨境电商合作，将浙江制造和浙江品牌输出国门，为产业链发展积累了许多发展经验。

二、浙江省中小企业跨境电商零售出口存在的问题

(一) 中小企业跨境零售竞争激烈，发展受到平台的约束

中小企业借助跨境电商直接“接触”到了国外消费者，营销渠道的拓宽让交易成本降低，国际竞争力也显著提升。跨境电商 B2C、C2C 等零售模式不仅缩短了传统外贸出口的供应链，而且还将中小企业的产品丰富的优势得以呈现。第三方跨境电商零售平台为中小企业产品走向世界发挥了推波助澜的重要作用。但是随着政策大力支持，许多企业和个体卖家纷纷抓住跨境电商红利期加入进来，于是出现了商品同质化，竞争激烈的“价格战”等现象，其中速卖通就是价格战较惨烈的阵地之一，掌握着议价权的大卖家能压低进价来低价销售，而没有采购量和拿货价格优势的中小卖家在

价格战的厮杀中只能以牺牲利润作为代价。同时中小经营者还要不断面临平台的挑战，不断变化的平台规则让中小经营者不得不付出高昂的入驻成本和营销费用。例如 Wish 平台在 2017 年卖家峰会推出 Product Boost(PB)产品广告投放工具，通过关键词竞价引流来提升产品曝光率。目前 wish 平台新品和老品都要报 PB 活动才有流量。2018 年 10 月，Wish 要求每一位入驻平台的新卖家预缴 2000 美元的注册费，从此告别在 Wish 平台免费开店的时代。流量被瓜分，利润被蚕食，中小企业在推广、运营、资金等方面都受到限制。

(二) 跨境电商复合型人才短缺，企业人才流失严重

人才战略是浙江省中小企业转型跨境电商的重要战略之一。一方面跨境电商经营主体的暴增也加剧了人才争夺战。跨境电商需要的是复合型外语外贸人才，具备电子商务、外贸知识和外语能力等综合技能。而这样的人才目前市场上是极其匮乏的。浙江省很多高校也都开设了跨境电商方向的课程，但培养出来的人才和企业实际所需有一定的脱节，同时学生跨境电商实战运营经验缺乏，只能胜任初级业务的操作，难以向高端人才跨越，不利于中小企业长远发展。另一方面中小企业由于自身竞争环境激烈盈利空间受损，往往起步薪资都较低。企业员工薪酬福利不完善，薪酬结构缺乏激励功能，人才容易流失。据调查浙江育英学院毕业生中有 8 名学生同时进入杭州下沙同一家中小型跨境电商企业实习，一年之后全部离职。原因是该跨境电商企业提供的薪资结构主要是底薪+提成的模式，而底薪起步薪资都较低，遇到淡季出单困难时学生只能依靠底薪生存，企业又缺乏其他的福利，学生看不到发展机遇，较难坚持下去。再加上跨境电商行业创业门槛低的性质，在互联网创业氛围非常浓厚的浙江省，许多员工学会了整套操作流程都可以独当一面，于是离职自主创业。人才需求缺口大以及人才频繁跳槽制约了中小企业的健康发展。如何培养和如何留住跨境电商人才对于中小企业而言可谓任重而道远。

(三) 中小企业跨境出口通关手续复杂，退税操作难

浙江省跨境电商中小企业面临着跨境电商出口系列问题如：通关、商检、结汇、退税。首先跨境电商与国内电商最大的特征就是需要通关，跨境

电商 B2C 等出口通关要求快速便捷时效,不同于传统出口批量大、周期长、金额高、频率低的特点,跨境电商零售出口批量小、周期短、金额低、频率高,目前通关手续复杂,效率低下影响了商品出关的速度,也增加了企业退货的风险。其次,跨境电商中小企业没有传统外贸出口资质,无法进行传统贸易的收汇核销,进而无法享受出口退税。提供国内增值税发票和完整手续是企业退税的前提条件,这对跨境电商零售出口的经营主体而言非常难。完整快速的跨境出口通关方案亟待制定,简化手续,便利化通关措施迫在眉睫。

三、浙江省中小企业跨境电商零售出口的对策研究

(一) 布局独立站与自营平台合作多渠道经营

大部分国内中小企业卖家对跨境电商的理解就是入驻第三方跨境电商 B2C、C2C 平台开通店铺,而忽略了独立站渠道,自建独立站当然需要大量的资金,但是对于中小企业可以选择专业电子商务 SaaS 平台如 Shopyy、Shopify、专业的网站定制开发公司如 Megento、Wordpress、zencart、opencart 快速建立自己的网站,以 Shopify 为例,基础版只需要缴纳\$29 美元的月租和 2%付款交易费用。截至 2019 年,Shopify 全球已注册开店的商户达 100 万,交易额有 610 亿美金,增长 61%。独立站的优点是无需缴纳平台注册费,也不用支付佣金,不用受到平台规则的限制,拥有自主权,能沉淀客户,自由灵活。

除了独立站建站以外,针对中小企业制造商还可以选择与自营型电商平台合作,自营平台业务模式是在线上搭建跨境电商平台,整合供应商资源,以较低的价格从供应商采购商品,以较高的售价出售,通过赚取商品差价作为盈利模式。代表企业有全麦、执御,以执御为例,供应商负责发布商品和根据订单发货到国内集货仓,平台负责制定海外零售价格,并负责后续运营、推广、头程和国外最后一公里物流。相对于第三方平台而言它的优点是平台掌控能力强,无需受到第三方平台规则频繁调整的困扰,商品同质化竞争小,不用打“价格战”,跨境支付便捷。

(二) 校企政协同发力培养跨境电商人才

高校层面,基于浙江省跨境电商发展的需求

角度,高校应科学设置课程体系,优化课程内容,建立跨境电商创业机制,加强教师队伍实战教学方面的培训。加强与企业的紧密合作,制定校企协同培养方案,邀请企业高端人才来校讲座,聘请企业教师来校授课,企业为学生提供校内外实训机会和顶岗实习岗位,培养具有丰富实践经验的电商人才。企业层面,转变人才培养的传统思维模式,与高校合作共享教学资源,积极走进高校分享跨境电商行业信息、实战经验,指导学生实践,成立“订单班”,最后选拔出优秀人才,实现校企共赢。企业还应该构建富有激励性的薪酬绩效体系,参考行业标准,适当提高员工待遇,改善福利水平,科学设计绩效考核制度,突出激励功能,并提供晋升通道。企业还要重视员工的岗位培训和职业规划,让员工与企业共同成长。政府层面,利用跨境电商行业资源,为高校教师开设师资培训班并进行认证,让教师把学到的实战经验传授给在校的学生,协同高校开展跨境复合人才培养。政府还应在中小企业与高校之间的跨境电商人才培养、培训等工作中搭建桥梁,提供优惠政策。因此加强高校、企业、政府之间的合作充分培养人才。

(三) 政府创新监管模式 畅通业务机制

跨境电商出口涉及到多个政府部门,浙江省在 2016 年已经出台了《浙江省跨境电商暂行办法》规定跨境电商经营主体可通过浙江省跨境电商综合管理平台“单一窗口”备案登记,从事出口业务的跨境电商经营主体可以通过“单一窗口”向海关、检验检疫、外汇、国税等部门统一提交标准化的数据信息和单证,办理对外贸易经营活动主体资格的相关手续。然而部门与部门之间流程始终不畅通,缺少统一协调。因此政府应该构建符合跨境电商业务的创新监管模式,加强部门间的合作交流,研究可落地易操作的便利措施。政府要建立起由海关、检验检疫、商务、工商、外汇等职能部门共同参与的良好协调沟通机制,推进体制机制改革和政策创新,优化通关、支付、物流、结汇等方面的服务支撑体系,进一步提高商检、清关、物流效率,降低跨境电商的运营成本^[2]。政府还应该学习其他省市监管模式的先进做法,例如深圳海关的“企业协调员机制”,首先由海关总署认证一批优秀跨境电商企业成为海关的“协调员企业”,海关为这些企业开放“海关客协企业服务平台系统”,从而实现海关与企业系统对接,并提供关员

“一对一”的专享服务,企业通关疑难问题迅速得到解决,为企业提供了大大的便利。政府应该依托互联网、物联网新兴技术,借助大数据、智能化设备开展精准监管,并通过各种渠道向企业宣传海关监管政策,设立监督服务热线,为企业答疑解惑,从职能角色向服务角色转变,积极有效地帮助中小企业推进跨境电商的转型升级。

四、结论

传统贸易增长乏力,跨境电商却发展迅猛,

跨境电商赋予浙江省中小企业转型升级的发展契机。浙江省中小企业借助跨境电商联通产业上下游企业,塑造核心竞争力,开拓更广阔的国际市场,实现自主品牌出海。依托制造业优势,浙江省跨境电商中小企业交易规模持续扩大,销售渠道多元化拓展,产业集聚特色明显。但浙江省中小企业跨境电商零售出口中存在着诸多问题,包括同行激烈竞争、平台规则变更、复合型人才短缺、通关结汇难操作等,本文基于上述问题一一提出相应发展对策,希望能够为浙江省及其他省市中小企业跨境零售出口发展提供参考。

参考文献:

- [1] 世界卫生组织.2020.世界卫生组织官网[EB/OL].<https://www.who.int/zh/dg/speeches/detail/who-director-general-s-remarks-at-the-media-briefing-on-2019-ncov-on-11-february-2020>
- [2] 国务院.2006.国家突发公共事件总体应急预案[Z].<https://wenku.baidu.com/view/90b4868590c69ec3d5bb758c.html>
- [3] 刘雪达.我国政府公关危机管理存在的问题与对策研究[D].辽宁:辽宁师范大学,2017.
- [4] 耿逸冉.浅论会展业中的危机管理[J].科教导刊,2010(1):81-83.
- [5] 顾逸南.会展业面对突发事件的管理[J].国际商务研究,2005(1):56-59.
- [6] 沈金辉.会展危机管理的必要性及其策略[J].管理纵横,2010(3):85.

Analysis on the Problems of Cross-border E-commerce Retail Export of Small and Medium-sized Enterprise and the Countermeasures

——A Case Study of Zhejiang Province

LUO Wenting

(Zhejiang Yuying College of Vocational Technology, Hangzhou Zhejiang 310018)

Abstract: Starting from the current development situation of the cross-border e-commerce retail export business of small and medium-sized enterprises in Zhejiang province, this paper focuses on the problems of frequent adjustment of platform rules in the cross-border retail export of small and medium-sized enterprises, the shortage of cross-border e-commerce talents and the complicated series of customs clearance procedures. It proposes appropriate countermeasures that SMEs may consider the multi-channel retail model of independent websites establishment and self-operated e-commerce platforms; colleges, enterprises and government should cooperate to train cross-border e-commerce talents; the government should innovate supervision mode, strengthen communication between various departments, formulate feasible and convenient customs clearance schemes for the cross-border exports of SMEs.

Keywords: cross-border e-commerce retail; small and medium-sized enterprises; cross-border e-commerce retail export

(责任编辑:元小佩)